



Home > Tipps & Infos

Jedes Meeting fängt mit Small Talk an

Home

Tipps & Infos

Konzeption

Pressearbeit

Kundenzeitschrift

Internet

Events

Messen

Kundenkarte

Hotel-Film

Hotel-Broschüre

Vom Umgang mit chinesischen Geschäftsleuten. Ein Ratgeber für den erfolgreichen geschäftlichen Kontakt ins Reich der Mitte.

3.500 bis 5.000 deutsche Unternehmen sind in China in irgendeiner Weise geschäftlich engagiert. Und wir sind Zeugen einer Entwicklung, die unsere Zukunft in den nächsten Jahrzehnten unmittelbar verändern wird: Das Reich der Mitte ist in Begriff, den Sprung von der „verlängerten Werkbank der Welt“ zum Global Player zu machen. Die Investitionen von Chinesen im Westen werden wachsen. Es ist nicht mehr auszuschließen, dass morgen auch in Deutschland ein Chinese der Chef oder Kollege sein wird. Immer mehr Geschäfte werden im Zuge der zunehmenden Globalisierung weltweit miteinander verflochten sein.



Deshalb werden die Firmen auch immer dringender internationale Arbeitsteams benötigen. Deren Mitglieder müssen dann nicht nur auf Englisch miteinander sprechen können, sondern auch die Mentalität des anderen verstehen. Kooperationen zwischen Chinesen und Deutschen scheitern heute nach Meinung von Experten zu achtzig Prozent an der mangelnden Fähigkeit zusammenzuarbeiten. Die Geschichte, Kultur und Sittenlehre der Menschen im Reich der Mitte ist uns im Westen völlig fremd.

Deshalb braucht der an geschäftlichen Chinakontakten interessierte Deutsche etwas, das man als „interkulturelle Kompetenz“ bezeichnet. Hierunter versteht man eine feine Kombination aus Benimmregeln, Hintergrundwissen und Gespür, die man erlernen und schulen kann.

Diese erkennbar bestehende Wissenslücke füllt eine Publikation der Hamburger Journalistin Dr. Sylvia Lott, die beim Deutschen Industrie und Handelskammertages (DIHK) erschienen ist. Das Buch „Vom Umgang mit chinesischen Geschäftsleuten“ klärt auf über typische Missverständnisse und wie man sie vermeidet, über die diversen Strategien von Chinesen, ihr Gesicht zu wahren und über fernöstliche Verhandlungstaktiken. Auf höchst unterhaltsame Weise kann man hier seine interkulturelle Kompetenz schulen.

Die renommierte Journalistin beschreibt in ihrer 120-seitigen Publikation aber nicht nur die zu beachtenden Benimmregeln. Sie erklärt auch deren kulturhistorische Hintergründe und macht die fremde Mentalität dadurch verständlicher. Hierzu führte sie zahlreiche Interviews, wertete pointiert die Erfahrungen vieler Chinakenner sowie aktuelle Fachliteratur aus. Spannend und oft amüsant liest sich die aus vielen Bereichen gefilterte Essenz. Praktische Tipps wechseln ab mit anschaulichen Beispielen.

So wirken Suggestivfragen kontraproduktiv und müssen von einem Chinesen, um sein Gesicht zu wahren, positiv beantwortet werden. Deshalb empfiehlt Lott eher offene Fragen. Ferner heißt Ja nicht ja, und nein gibt es nicht. Neben diesen Beispielen für die typische indirekte Kommunikation in China wird unter anderem auch

optimales Small-Talk-Verhalten beschrieben, das bei Meetings mit chinesischen Geschäftsleuten ebenfalls breiten Raum einnimmt.

Auch Beispiele für geeignete Visitenkarten und Gastgeschenke, professionelle Anbahnung und Zusammenarbeit sowie Hinweise auf die bestehenden Risiken und Beispiele für gelungene Geschäftsessen und Gegenbesuche fehlen hierbei nicht. Deutsch-chinesische Marginalien am Seitenrand begleiten die Lektüre wie ein kleiner Sprachkurs. Aussagekräftige Piktogramme der Designerin Yang Liu, die viel über den Unterschied zwischen asiatischer und westlicher Kultur vermitteln, runden die überaus gelungene Publikation ab.

Die DIHK Publikation "Vom Umgang mit chinesischen Geschäftsleuten" (124 Seiten, DIN A5) ist zum Preis von 17,50 Euro zu beziehen beim DIHK Publikationen Service, Eichelnkampstr. 2, 53340 Meckenheim

Michael Krups

Links:

[Zur Buchbestellung](#)



[<- Zurück zu: Hotel-PR.de - Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für Hotel & Gastronomie](#)

Hotel-PR.de wird betrieben von Mundo Marketing GmbH